NOVEMBER/DECEMBER 2023

CEFA65B — MARKETING MANAGEMENT

Time : Three hours Maximum : 75 marks

SECTION A — (10 × 2 = 20 marks)

Answer ALL questions.

1. Name any five types of entities.

   ஏதேனும் ஐந்து வகையான பொருள்களின் பெயர்களை குறிப்பிடுக.

2. Bring out the importance of marketing.

   சந்தையியலின் முக்கியத்துவத்தை வெளிப்படுத்து.

3. Write any two aims of firm markets.

   நிறுவன சந்தைகளின் ஏதேனும் இரண்டு குறிக்கோள்களை எழுது.

4. What is product assortment?

   பொருள் வகைப்படுத்தல் என்றால் என்ன?

5. Do you know competition based setting price? If yes, explain.

போட்டி அடிப்படையிலான விலை நிர்ணயம் குறித்து உமக்கு தெரியுமா? ஆம் எனில், விளக்குக.

6. Give the formula of desired sales.

விருப்ப விற்பனையின் சூத்திரத்தை கொடு.

7. Define the term sales promotion.

விற்பனை மேம்பாடு என்ற சொல்லை வரையறு.

8. List out the five M's in advertising.

விளம்பரத்தில் ஐந்து M-களை பட்டியலிடு.

LIBRARY

9. Write two categories of buyers.

வாங்குபவர்களின் இரண்டு வகைகளை எழுதுக.

10. List out any five consumer related protection Act enacted by the government.

அரசாங்கத்தால் இயற்றப்பட்ட ஏதேனும் ஐந்து நுகர்வோர் தொடர்பான பாதகாப்புச் சட்டத்தைப் பட்டியலிடு.

13. (a) Briefly explain some of the pricing policies.

விலைக் கொள்கையின் சிலவற்றை குறித்து சுருக்கமாக விளக்கு.

Or

(b) Explain the ROI pricing strategy. Under what circumstances can it be suggested?

முதலீட்டின் மீதான வருவாய் விலை நிர்ணய உத்தியை விளக்குக. அதை எந்த சூழ்நிலையில் நீவிர் பரிந்துரைப்பீர்?

14. (a) Evaluate the social qualities of a good salesman.

ஒரு நல்ல விற்பனையாளரின் சமூக குணங்களை மதிப்பிடுக.

Or

(b) Briefly explain any ten outdoor advertising media.

ஏதேனும் பத்து வெளிப்புற விளம்பர ஊடகங்களை சுருக்கமாக விளக்கு.

15. (a) Describe the criteria for segmenting the market.

சந்தையைப் பிரிப்பதற்கான அளவுகோல்களை விவரிக்கவும்.

Or

(b) Define consumer rights and briefly explain the different types of consumer forum.

நுகர்வோர் உரிமைகளை வரையறுத்து, பல்வேறு வகையான நுகர்வோர் மன்றங்களை சுருக்கமாக விளக்கு.

LIBRARY

SECTION C — (3 × 10 = 30 marks)

Answer any THREE questions.

16. Describe the elements of marketing mix of manufacturers.

உற்பத்தியாளர்களின் சந்தைப்படுத்தல் கலவையின் கூறுகளை விவரி.

17. Mention the reasons for product failure elaborately.

பொருள் தோல்விக்கான காரணங்களை விரிவாகக் குறிப்பிடவும்.

18. Discuss the various methods of pricing.

விலை நிர்ணயம் செய்வதற்கான பல்வேறு முறைகளைப் பற்றி விவாதிக்கவும்.

19. Elucidate the various sales promotion schemes used at the consumer's level.

நுகர்வோர் மட்டத்தில் பயன்படுத்தப்படும் பல்வேறு விற்பனை ஊக்குவிப்பு திட்டங்களை தெளிவுபடுத்தவும்.

20. Explain the 7'Os framework in consumer behaviour.

நுகர்வோர் நடத்தையில் 7'Os கட்டமைப்பை விளக்கு.

SECTION B — (5 × 5 = 25 marks)

Answer ALL the questions.

11. (a) How can you apply the four Ps in cigarette smoking? Explain.

சிகரெட் புகைப்பதில் உள்ள நான்கு Ps ஐ நீவிர் எவ்வாறு பயன்படுத்துவீர்? விளக்குக.

Or

(b) "Marketing information system has been called the life-blood of marketing." Why? Comment on this statement.

"சந்தைப்படுத்தல் தகவல் அமைப்பு சந்தையியலின் உயிர்நாடி என்று அழைக்கப்படுகிறது" ஏன்? இது குறித்து கருத்து தெரிவி.

SHANMUGA INDUSTRIES ARTS & SCIENCE COLLEGE LIBRARY

12. (a) Describe simplification and diversification as a part of a product policy.

பொருள் கொள்கையின் ஒரு பகுதியாக எளிமைப்படுத்துதல் மற்றும் பரவலாக்குதல் உள்ளது என்பதை விவரி.

Or

(b) Write a short notes on internal sources of new product ideas.

புதிய பொருள் தயாரிப்பு யோசனைகளின் உள் மூலங்களைப் பற்றி ஒரு சிறிய குறிப்பு எழுதுக.